

我的第一笔

How I Made My First Million

[英] 汤米·科恩 (Tammy Cohen) 著

赵静宜 译

16位英国大亨的财富故事



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

我的第一笔 百万英镑

〔英〕汤米·科恩 (Tammy Cohen) 著
赵静宜 译

16位英国大亨的财富故事



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

我的第一笔百万英镑: 16 位英国大亨的财富故事/ (英) 科恩 (Cohen. T) 著;
赵静宜译.

—北京: 中国经济出版社, 2010. 2

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9407 - 2

I. 我… II. ①科… ②赵… III. ①企业家—生平事迹—英国 ②企业管理—经验—英国 IV.

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 133441 号

How I Made My First Million, Tammy Cohen

© Text copyright Tammy Cohen 2009

Published by John Blake Publishing Ltd,

本书由 John Blake Publishing Ltd, 授权出版

译 者 赵静宜

责任编辑 吴航斌 郭国玺

责任印制 石星岳

封面设计 华子图文设计公司

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 15.25

字 数 140 千字

版 次 2010 年 2 月第 1 版

印 次 2010 年 2 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5017 - 9407 - 2/F · 8294

定 价 38.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

谨以此书献给

相信一切皆有可能的里奇斯坦

致 谢

在此,我衷心感谢那些在写作中给予我帮助的每一位人士,尤其是那些百万富翁们——他们如此慷慨地把时间和建议与我分享;他们那么无私地把他们的梦想和奋斗过程与大家分享——态度如此的真诚,奋斗过程又让人如此感动。我真心感谢我的朋友们、新闻界同仁们,以及许许多多政府官员和社会活动家们——他们提出了这么多样、广泛的采访人选。可惜的是,本书篇幅有限,不能采纳所有人的建议。与此同时,我还蒙恩于许多百万富翁的私人助理:他们花费了自己的宝贵时间安排见面等相关事宜,并回应有关的社会咨询;同时,他们还机敏、宽容地处理好被采访者与采访者之间的敏感话题。最后,我真心感谢来自约翰·布莱克出版社的约翰·华兹华斯先生——感谢他的万分耐心;感谢温斯利·克拉克森——感谢他所提供的明智建议;感谢里奇斯坦·沃勒——感谢他提供了景色怡人的房间(我写作此书的大部分时间是在此屋中度过的)。

序 言

非常富有的人与你我不同——尼克·卡罗威如是说(此人物来自弗兰西斯·斯科特·菲兹杰拉德的小说《了不起的盖茨比》)。当然,那些白手起家的富翁们就更加的不同于常人——不仅因为他们拥有巨额的财富。

那些超级富豪们似乎共有某种禀赋——一种魔法般的东西。有些人坚持认为这是个很简单的问题:他们拥有恰当的机遇,同时身边围满了得力的、才华满溢的助手。这些人争辩道:那些像比尔·盖茨一样成就辉煌的人,如果不是早年就浸染在日后能取得卓越成就的环境中,恐怕就没有那样辉煌的成功了。换言之,是后天培养——而不是天分——让这些百万富翁们与我们有所区别。

是这样吗?

“成功没有什么困难和神秘的!”保罗·巴斯说道,他是“邦德沃尔夫”公司的总经理,位列《伯明翰邮报》“2009年50

名内陆最富有人士”评选榜中的第38位,“我所了解的成功人士和其他任何人一样:他们会因为孩子的家庭作业而对他大吵,他们也只是两只胳膊、两条腿。他们的不同之处在于,他们拥有远大的理想”!

他们目标远大,而且,他们的想法也与普通人很不同。许多人,尤其是那些对他们如何能创造那么多财富感兴趣的朋友们,认为在他们身上,不仅只有运气和机遇在起作用。这些白手起家的富豪们身上一定具有某种东西——也许是某种品质或动力——促使他们在无数人无法成功的领域取得了辉煌的成就。是怎样的东西呢?也许正如很多分析家所言,世间存在这样一种东西,那就是“百万富翁心态”。

在调研这本书的过程中,我与那些一夜致富者交流过;与那些一步步艰难最终达到巅峰的成功人士沟通过;与那些在卧室办公就能变得富有的人士畅谈;与那些或者为证明自己,或者因为过错而阴错阳差大获成功的人士闲聊。在这些人中,有的通过自己的逐步积累,慢慢变得家财万贯;而有的人,他们的致富之路经历了大起大落——迅速变得富有无比,又很快失去这笔财富——而且这样的情况不止一次发生在他们的人生中。他们似乎与常人无异,但除了两个方面:第一,这些人都赚取了丰厚的财富;第二,他们都拥有一些坚不可摧的信念。

或许正是这些信念,才是这些白手起家的富人们成功的关键秘诀。如果他们的成功仅仅与机遇和运气有关的话,那么,那些早期就能用上电脑的人们不都成为比尔·盖茨了吗?那



些从小浸润在音乐中的孩子们不都成为“甲壳虫”乐队的一员了吗？到底是什么让有些人能在机会来临时，及时把握？他们又如何把这些机会转变为财富？他们的核心信念是什么？

在这些信念中，最重要的应该是，他们总是愿意看到任何事情发生的可能性。与我交谈过的百万富翁不是那种“是的，但是……”类型的人，这种人随时准备列出为什么这个主意行不通的十大理由；而这些成功人士，他们毫无例外都对超前的新理念、新态度和新方法保持着开放的心态。“我相信可能性，而不是阻碍！”DP Connect 的总经理托尼·可可扎女士如是说道。当年她创立自己的招聘公司时，公司里连一张让人落座的椅子都没有。

我们都知道有那么一些人：他们会严厉驳斥一个你甚至还没来得及说出口的想法——列举它所有可能出错的地方，在他们还没有真正弄清楚这个想法之前就把它给“扼杀”了。看到事情发生的可能性意味着改变你固有的思维模式，这样你就能对发生在身边的事情保持接受的态度，就能认知到潜在的可能性。“我能看到别人看不到的事情”，多米尼·麦克维先生如是说，他在 15 岁时，通过把滑板车进口到英国而赚取了他人生的第一桶金——“这就是我所擅长的——研究我周围发生的事情，直到得出一个新的点子”。

金融界的精英斯蒂凡·维森巴赫先生坚持认为，认知可能性的能力有时被人们当作是运气而忽略了。“幸运只有在一个人充分的准备和绝佳的机遇都具备时才能发生。我非常善于

调整自己来适应可能性,这样,当可能的机会出现时,我能够识别它们,并在他人还不理会时就牢牢的把握住它们”。

但是,并不是只要识别出这种可能性就够了——这些百万富翁们共有的第二个信念是愿意为这个可能性去采取行动,甚至是冒险。我们中的大多数人拒绝冒险不仅因为我们会顾虑将失去什么,还因为害怕在公众面前遭遇失败:同事们会怎么说?我们的社交圈会怎么看?媒体会怎么报道?事实上呢?正如那些公众人物所讲,真正受到媒体关注的是那些轰动一时的成功人士,你的成功会比你的失败得到更多的媒体的非难。

“确实,人们会批评你——当你取得了某种成功时,他们总这样做”,金·艾因霍恩如是说,她和她的兄弟大卫成功创建了一个会务服务公司——“主题商贸”。“你就记住,这没什么大不了的”!

但是,你认识到了机会而且鼓起勇气去承担这个风险,接着该怎么办呢?这个时候,我们中很多人会陷入困境,他们要做现金流的预测、商业计划、市场研究……直到最后把最初的计划和激情埋葬在一大堆的文字资料和毫无意义的专业术语中。而百万富翁们呢?他们会毫不犹豫的去采取行动!“对那些刚刚开始创业的人,我的建议是动手去做就好”,托尼·可可扎如是说。她提到,当初如果她不能按银行要求填写所有资料和一大堆的电子数据表以便能获得一份贷款的话,她将没法启动她的公司。

安德鲁·雷诺兹通过他的财富创造体系——单到付



款——赚取了一大笔财富。他讲述了这样一个故事：在他的一次创业培训中，两名男子在完成了课程的学习后走向了两个完全相反的方向。一位学员用接下来的一个月时间做出一堆电子表格外加详尽的四年预测数据；而另一位则在当地报纸上登了一份小广告，从每一份订单中开始逐步发展。第二位学员到现在赚到了1000万英镑，但是第一位甚至都没有开始他的创业。“他没有摆脱做企业家的心态”，雷诺兹说道，“他深深陷入了预测和规划中，也许，这是他躲避事情真相的方式——也就那个他需要做的只是采取行动的真相”。

在过去的十年，企业家威廉·贝利创建的公司的数量比其他人要高出好多。他总结如下，“如果你想要去做什么，既不要想太长时间，也不要想太多——动手去做就好了。不停的谈论它是毫无意义的，否则你可能都没有机会去做这件事了”。

一旦顺利启动你的想法，要取得成功，有几点要素需要注意：首先（也许有点儿不吸引人），你要付出百倍的艰辛。即使你拥有成为百万富翁的一切其他条件，你也需要让你的双手变脏。金·艾因霍恩记得她曾经不得不在自己的花园里搭建一整个仿制的露天游乐园，她不得不在自家的厨房里亲手粉刷每一个道具；还有一次，她甚至亲手缝制了20条皮套裤。她的职业精神永远都是先勇敢的承担下来，而后再去担心如何完成。“我们什么活都做，我曾经为了75英镑开车到伯明翰去帮人化妆；而大卫会开两个小时的车去为一个农民表演节目。只要客人有需要，我们什么样的订单都接。我们工作得非常辛苦，因

此我们从来不会没钱支付抵押贷款”。

相同地，风靡全球的眼镜制作公司 Specsaver 的总经理——玛丽·伯金斯夫人回想起她曾经每周工作 5 天，外加 3 个晚上和每个星期天的早上，同时还要抚养三个小孩。“现在回想起来，那时我们真是辛苦，但在当时，事实就是如此。我父亲总是教育我说，要想生活的好，就要努力工作，没有人会轻易赏赐给我什么。我知道财富不会是个“天上掉馅饼”的美事，它是需要你去努力争取的”。

希拉里·戴维是个单亲妈妈。她回想起，当年为了启动她的货盘分销公司，她经常一整夜开车，这样她才能赶回家照顾儿子早上起床。

但是，世界到处都是勤劳的人。如果只是具有吃苦耐劳的品质就能发财的话，我们不都成百万富翁了吗？毫无疑问，在这群混合体中，一定还有其他因素把工蜂和蜂王区分开，这中间最主要的就是自信。这并不是说，这本书中的所有被采访者都傲慢自大、自以为是，事实远非如此。可能有些人给人的感觉是有点儿自傲，但其他人却是自信而不张扬的，当然，还有一些人，比如托尼·可可扎和“纯包”集团的创始人珍妮·欧文，她们坦言自己曾经非常自卑。但有一件事是她们共有的，那就是她们都坚信自己有能力做好眼前的事。“我知道自己一定会东山再起”，本·卫如是说，在 21 岁时他获得了人生的第一桶金，但很快就消失殆尽。“成功对我来说是‘何时’的事情，而不是‘能不能’的问题，这听起来有点自大，但自信是我



所知道的一切”。

事实是如果你不信任自己,你就没法儿使别人对你心悦诚服。“你一定要相信自己,要有自信”,奈杰尔·高盛说道,作为一名交易员,他在瞬间就赚了 1400 万英镑,接着又失去了它。“否则你将一无所有”。

你相信自己,那么你变得富有的机率就会更大。你可能觉得这有点怪,其实不然,因为这些白手起家的富豪们还具备另一个重要的特征:他们都克服了“我不值得”的综合症。这种心态是我们中的大多数人(尤其是在英国),深受其害的,但这些富翁们都相信他们值得去做,就像在欧莱雅的广告词中说道的,“他们值得拥有它”!

当我们谈及赚钱,信仰似乎什么也不是,除非在信仰之后还蕴藏着更深刻的内涵。你一定要相信自己,但是——这个很重要——对自己的这份信任一定要有确实的根据。“要诚实的看待自己的能力”,布拉德·罗斯建议说,他曾经是理查德·布兰森德最得力的助手,“成功的企业家们绝不会美化任何事情”。

“耶格”老板哈罗德·蒂尔曼在 50 年时尚业的拼搏中,取到了很多教训。他意识到,一定要如实的对待自己的优势跟劣势,长远来看,这样可以避免很多麻烦。“如果让我给那些刚刚开始创业的朋友们提供一些建议的话,我会说,你要真诚的对待自己的才能和不足,天赋这种东西,你要么拥有,或者就是没有,它可培养不来”。

除了自信(前提是,这份自信的方向是正确的),开创成功的企业还需要耐心。真的,这本书中的一些富翁几乎在一夜之间创造了百万财富,但他们很快又失去了一切,他们中的大多数历经磨难之后认识到:企业就像温室里的花朵,需要在人们的精心呵护下,它才能发展壮大。

托尼·马斯科洛是非常成功的美发品牌“汤尼盖”的总经理,他拥有一家很成功的美发沙龙和一个美发系列产品的王国,他把自己的成功归功于童年时对搭建东西的迷恋。毫不奇怪,他童年的英雄是恺撒大帝,“他是个战略家,策划师,他还是个英雄王国的缔造者。我要创建公司,如果想要不断扩张的话,我很明白战略的重要性”。

Specsaver 迅速成长,从仅有几家小店,发展为在英国拥有 600 多家分支机构的全球大企业。合伙人玛丽·伯金斯夫人承认,即使现在她还在“不断寻找扩张的方法”,而不是安于现状。

但是,即便是再周密的计划也可能——确实会——出现问题,当光环褪去的时刻,最容易显现百万富翁们的过人之处。我采访过的所有的百万富翁们,无一例外都历经磨难,他们中的许多人曾经破产,有的甚至不止一次;所有的人都遭遇过打击和挫折,但没有一个人放弃。“我有过很多次失误”,运输企业大亨希拉里·戴维说道,“但我需要这些错误,我从它们中吸取了宝贵的经验”。

本·卫在周日时报的富人榜中看到自己排在罗宾·威廉



姆斯之后的当天,其实他连一张地铁票都买不起。和大多数人比起来,他更清楚失败的滋味,尤其当它紧随成功之后到来时。“当你才 19 岁,而且习惯于被人称赞为有史以来最棒的,这时候失败了尤其的痛苦”,他说道。最重要的是,你要能在跌倒后马上再次站起来,“不要害怕失败,失败的经历毫无疑问使我变得更强大”。

斯蒂凡·维森巴赫指出英国在对待失败的问题上和美国有着截然不同的态度。“在美国,人们会认为,如果你没有失败过,你就没有冒过险,更重要的是,那意味着你没有学到东西。但在英国,如果你失败了,你就是个输家”。

不要忘记失败也可以为你所用。对于托尼·马斯科洛来说,公司在意大利的失败经历为他迎来了向美国拓展的机会,“因此,虽然当时这是个灭顶之灾,但同时它也可能是我们最大的机遇。因为我们从来无法预测什么,不是吗?当你认为,天哪,这是我人生中最大的灾难,这时很可能会否极泰来”。

诚然,失败有助于我们变大变强,但前提是,你一定要善于从失败中充分的吸取教训,这点所有成功的百万富翁都是一样的。“你开始怀疑,我能重整旗鼓吗”?哈罗德·提尔曼如是说道。他回想起当年奥尼倒闭——这是他经营多年的男装企业,“但是,你不能持有这种想法太长时间”。

即使在进展非常顺利时,公司的管理也还会存在一些潜在的危险。第一大危险就是自满。公司是个有机体,它要不断的调整、变化来适应市场的需求,这本书中的被采访者都会超于

市场去思考公司的发展,颇具远见卓识。他们都擅于捕捉市场机会,是市场中行业的领导者。

“我们要占领还未被挖掘的领域——在竞争对手还未发现之前到达,并在他们一拥而上时撤出”,保罗·巴斯如是说,作为“邦德沃尔夫”公司的老板,他通过“阅读”市场赚取了大笔的财富。

什么是让你不断进步的最好方法呢?设定目标!在书中的被采访者中,有人列举了对哈佛研究生进行的一次调查为例证。1953年毕业的学生中,只有3%的学生写下了他未来的奋斗目标,20年后,这3%的学生拥有的财富比其他97%的学生的财富总和还要多。因此,毫无疑问,在这本书中出现的人物,都重视为自己确定清晰的人生目标。布拉德·罗斯——创立公司之王——在他为理查德·布兰森作助手时,他记得这位“维珍”公司的创始人总会随身携带个小本,上面记着他每日“必做之事”。

让我们再次写到保罗·巴斯:“我有每日目标、每周目标、年度目标、五年期目标和所谓的“宏伟蓝图”,我记录下并保留着我曾经给自己设定的每一个目标——每一件事,从添一件新西服,到购车或买房子,到孩子的教育或旅游和健身等等”。

安德鲁·雷诺兹回忆在1997年,当他被困在使自己饱受折磨的朝九晚五的固定工作中时,他给自己制定了一个五年期目标:

- 一栋至少价值50万英镑、现金支付的房子;



- 至少 50 万英镑的存款；
- 一辆顶级的宝马车；
- 一位管家；
- 一名园艺工人。

他把这张清单一直保存在自己的床头柜，每天晚上都会默诵这五条，结果在 2002 年，单子里的每一件事情都成为了现实！

企业家兼相亲网站的老板——罗斯·威廉姆斯则做得更彻底——他把自己的目标公之于众。“确实，有些人可能会讽刺你甚至暗地里盼着你失败，但这有可能是你获得成功最大的动力”。

你可能会问，当所有的目标都实现了，下一步该干嘛？哦，别忘了，你毕竟只能住一栋豪宅，开一辆时髦的好车，对于那些追求永无止境的人来说，当他们梦想成真，接着该怎么办？答案是，他们会制定不同类型的目标。这本书中和我交流过百万富翁们，虽然物质上的需求早已得到满足，但他们仍然每天早起，兢兢业业的对待自己的事业。只是他们现在的追求不一样了。对于他们中的许多人来说，现在创造财富的动力更多的是为了他人，而不是自己，他们想要给家人一个安全的港湾或者是更伟大的事情。他们力图使自己的公司蒸蒸日上，运转良好，这样他们就有能力为社会贡献更多的力量。

有时候，一刻不停的奋勇向前有可能是因为他们根本不知道还有其他的选择。简单说，这本书中的许多被采访者好像是

天生就会赚钱。看看珍妮·欧文,她在八岁时就开了公司把父母农场的鸡蛋卖给饭店;再看多米尼·麦克维,他在不到十岁时就偷出父亲的信用卡在网上买股票;奈杰尔·高盛在他还是个学生时,就通过交易稀有硬币赚取了百万财富;本·卫在他刚刚16岁时就使风险投资家们侧目。这种东西已经深入骨髓,跟泡温泉或者去打高尔夫球可不是一回事。“我还能做什么?”玛丽·伯金斯感慨到,“难道坐在家里织毛衣吗?”

因此,这些白手起家的成功人士们面对机遇会勇敢尝试——他们是冒险家,他们坚持不懈,坚韧不拔。他们目标明确、思维超前,同时目光远大。当跌倒时(这种情况经常出现),他们会马上爬起来重新开始。当目标成为现实,他们不会停滞不前,而是重新设立新的奋斗方向。用托尼·马斯科洛的话说,就是“开始一场新的比赛”。

没有什么考试能让你成为百万富翁,也不存在什么魔法公式,更没有什么固定的致富模式。你的全球导航仪在这条路上可能派不上用场,别以为它会引领你驶向成功。但是,通过对本书的阅读,通过书中这些真实感人、引人入胜的故事,你可能对别人的成功之路有所了解,对百万富翁们的获胜之道有所感悟。由于这些故事都是以第一人称记录的,所以主人翁们颇具感染力的讲述,将使你印象深刻。你将深刻体会到他们是多么的独具特色,但同时又拥有那么多共同的品质。

你会发现,商业的奇迹都与人息息相关——各种不同的人,经商就是与人打交道。成功没有什么固定的模板,但如果